



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

Vertriebscontrolling



INHALTSVERZEICHNIS	SEITE
Vertriebscontrolling	3
31.450 OSPlus-Vertriebscontrolling: Verkaufscontrolling im S-DWH (online) (S610)	4
31.451 OSPlus-Vertriebscontrolling: Aktivitätencontrolling im S-DWH (online) (S618)	7
31.452 Offene Schnittstelle zum OSPlus-Vertriebscontrolling im S-Datawarehouse nutzen (online) (S612)	10
31.453 OSPlus-Vertriebscontrolling: Administrationsvarianten für das Modul Aktivitätencontrolling im OSPlus-Portal (online) (S617)	12
31.454 Möglichkeiten der Vertriebssteuerung mit OSPlus (S691)	14
31.460 OSPlus-Vertriebscontrolling: Flexibles Reporting (S690)	16
31.455 Vertriebscontrolling mit den FI-Instrumenten	18



31 VERTRIEBSSTEUERUNG

Vertriebscontrolling

OSPlus-Vertriebscontrolling: Verkaufscontrolling im S-DWH (online) (S610)

Das Vertriebscontrolling im OSPlus-Portal mit den Modulen Verkaufscontrolling und Aktivitätencontrolling ermöglicht, den Abschluss von Kundengeschäften zu analysieren und auf Basis dieser Analysen zu steuern. Das zentrale Element des Verkaufscontrollings ist die Deckungsbeitragsrechnung. Mit ihr kann der Erfolg von Vertriebseinheiten, Produkten und Kundengruppen der Sparkasse bis hin zum einzelnen Kundengeschäft abgebildet werden. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die Anwendung im Detail kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Controlling und Rechnungswesen, die mit Standardberichten im S-Datawarehouse arbeiten und darüber hinaus eigene Auswertungen erstellen

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Modul Verkaufscontrolling innerhalb der SDWH-Anwendung OSPlus Vertriebscontrolling.
- Sie sind vertraut mit dem Leistungsumfang und individuellen Funktionalitäten des Verkaufscontrollings.
- Sie sind Sie in der Lage, Standardberichte über Standardberichtsordner anzufordern, weiterzuverarbeiten und für die praktische Arbeit zu nutzen.
- Darüber hinaus können Sie mithilfe von IDV-Selektionen und SelKalk individuelle Ergebnislisten definieren.

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.



TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum



DAUER

1 Tag
Online-Sessions verteilt über den Tag und tutoriale Begleitung mit Übungen



PREIS

415,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen

0231 22240-724

christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens

0231 22240-740

sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Allgemeine Einführung

- Das OSPlus-Vertriebscontrolling
- Einbettung von Banksteuerung und Controlling in das S-Datwarehouse
- Bedeutung des Moduls "SDWH-Änderungsdienst" für das Verkaufscontrolling
- Strukturen – Abbildung von Organisationseinheiten, Produkten und Kundengruppen
- Berechtigungen und Privilegien

Einführung in die Bedienung des Verkaufscontrolling

- Zugang zur Anwendung
- Funktionalitäten zu den Berichtsinhalten
 - Berichtsbildschirm und Kopfparameter
 - Drill-Down und Drill-Across,
 - Zeitauswahl, Zeitraum und Zeitreihe,
 - Schnelle Berichtswechsel und Rückwärtsliste,
 - Kunden-/Konten-Einzeldurchgriff,
 - Kreuztabelle und Vergleichsgruppen sowie Druck der Strukturen
- Funktionalitäten zur Berichts-Darstellung und -Ausgabe
 - Grafiken erzeugen und formatieren sowie Drucken und Speichern von Berichten,
 - Layout (Spalten / Zeilen formatieren, sortieren, Ampelfunktion),
 - Schnelleinstiege, Schnappschüsse und Abrufketten

Ein Überblick über die Standardberichte des Verkaufscontrolling

- Abgrenzung periodische vs. barwertige Berichte,
- Berichte zur Rentabilität (Vertriebsstelle, Produkt und Kundengruppe),
- Berichte zur Absatz- und Bestandsentwicklung, Kundenkalkulation
- Ausblick auf zukünftige Standardberichte

Grundlagen und Steuerungsparameter der Barwert-Methode

Erstellen von individuellen Ergebnislisten mit Hilfe von IDV-Selektion und SelKalk

- Definition und Start einer IDV-Selektion und einer kalkulierten Selektion (Selkalk)
- Verwaltung der Aufträge und der Ergebnislisten

Wichtige Menüpunkte im Änderungsdienst für das Verkaufscontrolling

Übungen zu den einzelnen Arbeitsphasen

Das OSPlus-Vertriebscontrolling umfasst neben dem Modul Verkaufscontrolling ebenfalls das Modul Aktivitätencontrolling. Die Inhalte der Veranstaltung beziehen sich auf die Standardberichte zur Rentabilität, Absatz- und Bestandsentwicklung und Kundenkalkulation aus dem Modul Verkaufscontrolling. Die Standardberichte zu Kampagnen, Aufgaben und Kontakten werden in der Veranstaltung OSPlus Vertriebscontrolling: Aktivitätencontrolling ([31.451](#)) behandelt.

OSPlus-Vertriebscontrolling: Aktivitätencontrolling im S-DWH (online) (S618)

Das Vertriebscontrolling im OSPlus-Portal mit den Modulen Verkaufscontrolling und Aktivitätencontrolling ermöglicht, den Abschluss von Kundengeschäften zu analysieren und auf Basis dieser Analysen zu steuern. Für das Aktivitätencontrolling stehen die Aktivitäten in Form von Kontakten und Produktabschlüssen im Mittelpunkt der Auswertungen und Erstellung von Standardberichten. In dieser Veranstaltung erarbeiten Sie sich die nötigen Kenntnisse, um mit der Anwendung arbeiten zu können.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Marketing oder Vertriebssteuerung, die im Bereich Aktivitätencontrolling arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem Modul Aktivitätencontrolling innerhalb der S-Datawarehouse-Anwendung OSPlus-Vertriebscontrolling.
- Sie kennen den Leistungsumfang und können die individuellen Funktionalitäten des Aktivitätencontrollings zu Kampagnen, Aufgaben und Kontakten in der Praxis anwenden.
- Sie sind in der Lage, Standardberichte über Standardberichtsordner anzufordern, weiterzubearbeiten und für die praktische Arbeit in der Sparkasse zu nutzen.
- Darüber hinaus wissen Sie, wie Vertriebsfolge entstehen und wie die zugrundeliegenden Strukturen im Änderungsdienst zu administrieren sind.

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1 Tag
Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag



PREIS

405,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen

0231 22240-724

christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens

0231 22240-740

sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Allgemeine Einführung

- Das Modul OSPlus-Aktivitätencontrolling
- Bedeutung des Moduls "SDWH-Änderungsdienst" für das Aktivitätenkaufscontrolling
- Strukturen - Abbildung von Organisationseinheiten, Produkten, Kontakten, Aufgaben und Kampagnen
- Umschlüsselung von Kontaktgrund, Kontaktyp, Reaktionscodes, Kampagnen etc.
- Einbettung von Kampagnen, Vertriebsfolgen, Ereignissen und Kontakten in das S-Datawarehouse
- Berechtigungen und Privilegien

Wichtige Menüpunkte im Änderungsdienst für das Aktivitätencontrolling

- Umschlüsseln Operatives System zu S-DWH (MP 14)
- Bedeutung und Pflege der vertragsabschließenden OE-Struktur (MP 10 und 11)
- Bedeutung und Pflege der Produktstrukturen zur Vorverdichtung (MP 20)
- Spezifische Strukturen und Bewertungsbasen des Aktivitätencontrollings (MP 49)
- Sparkassenregeln (MP 91) und Berechtigungen (MP 95)

Grundlagen und Steuerungsparameter des Aktivitätencontrollings

- Überblick über die unterschiedlichen Aktivitäten (Kontakte, harte/weiche Vertriebsfolge, Aufgaben, Kampagnen)

Einführung in die Bedienung des OSPlus-Aktivitätencontrolling

- Zugang zur Anwendung
- Funktionalitäten zu den Berichtsinhalten im Überblick
- Funktionalitäten zur Berichts-Darstellung und -Ausgabe

Die Standardberichte des Aktivitätencontrollings

- Verkäuferberichte
- Kontaktberichte
- Aufgabenberichte
- Kampagnenberichte
- Wasserfallstatistik und zugeordnete Bewertungsbasen
- Quotenberichte und deren Datenermittlung
- Ausblick auf individuelle Zielwertberichte (SARA, S-Target)

Übungen zu den einzelnen Arbeitsphasen

Hinweis: Das OSPlus-Vertriebscontrolling umfasst neben dem Modul Aktivitätencontrolling ebenfalls das Modul Verkaufscontrolling. Die hier beschriebenen Seminarinhalte beziehen sich ausschließlich auf die Standardberichte des Moduls "Aktivitätencontrolling", also Verkäuferberichte, Kampagnen, Aufgaben und Kontakte, ergänzt um einen Ausblick auf Zielwertsysteme. Die Standardberichte zur Rentabilität, Absatz- und Bestandsentwicklung und Kundenkalkulation werden im Seminar OSPlus Verkaufscontrolling ([31.450](#)) behandelt.

Offene Schnittstelle zum OSPlus- Vertriebscontrolling im S-Datawarehouse nutzen (online) (S612)

Mit der "Offenen Schnittstelle" können bisher nicht im OSPlus-Vertriebscontrolling vorhandene Daten maschinell eingelesen werden. In dieser Veranstaltung erarbeiten Sie sich, wie Sie die benötigten Daten aufbereiten, einbinden und nutzen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Controlling und Rechnungswesen, die Daten des S-Datawarehouse über die offene Schnittstelle ergänzen und/oder pflegen wollen

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweise und technische Unterstützung der Finanz Informatik zur "Offenen Schnittstelle" für das OSPlus-Vertriebscontrolling im S-Datawarehouse.
- Sie sind insbesondere in der Lage, die Datensätze für die "Offene Schnittstelle" anzuliefern und die Daten ins S-Datawarehouse für das OSPlus-Vertriebscontrolling einzuspielen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Seminar:
S-Datawarehouse - Grundlagen (S605) [\(30.300\)](#)

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG
Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst
- Heike Huitink, CP Consultingpartner AG

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.



TERMIN(E)

07.07.2026 | virtueller Seminarraum



DAUER

1 Tag
Online-Sessions verteilt über den Tag und tutoriale Begleitung mit Übungen



PREIS

405,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einführung zur "Offenen Schnittstelle" im S-Datawarehouse

- "Offene Schnittstelle" – Was ist das?
- Welche "offenen Schnittstellen" existieren?
- Formen der Aktualisierung
- Wie funktioniert die Verarbeitung?

Inbetriebnahme der "Offenen Schnittstelle"

Produktionsablauf auf dem Host

- Monatliche Verarbeitung
- Tägliche Verarbeitung

Beschreibung der Schnittstellen

- Erfolgsfortschreibung für das Eigengeschäft
- Erfolgsfortschreibung für das Verbundgeschäft
- Planwertkorrektur
- Massendatenänderungen Einzelkonten (Bestands- und Bewegungsdaten)
- Neue Einzelkonten (Stamm-, Bestands- und Bewegungsdaten)
- Einzelvertragsdaten - Verbundgeschäft

OSPlus-Vertriebscontrolling: Administrationsvarianten für das Modul Aktivitätencontrolling im OSPlus-Portal (online) (S617)

Im Vertriebscontrolling (VC) werden die Vertriebsergebnisse mit den Zielen aus der Planung abgeglichen. Dabei dient das OSPlus-Aktivitätencontrolling als Berichtssystem zur Kontrolle der laufenden Aktivitäten. Lernen Sie in dieser Veranstaltung die Administrationsvarianten für das Modul kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Betriebswirtschaft, Marketing oder Vertriebssteuerung, die das Aktivitätencontrolling bearbeiten und die Administration vornehmen

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit den administrativen Einstellungsmöglichkeiten für das Aktivitätencontrolling im OSPlus Portal.
- Sie können die individuellen Funktionalitäten des Aktivitätencontrollings zu Kontakten, Vertriebsfolgen, Aufgaben und Kampagnen in der Praxis anwenden.
- Sie sind in der Lage, für die verschiedenen Aktivitäten die Administration vorzubereiten, durchzuführen und für die praktische Arbeit in der Sparkasse zu nutzen.
- Sie wissen, wie Vertriebsfolge entstehen und die Zusammenhänge zwischen OSPlus Portal und dem SDWH-Änderungsdienst sind.

IHR REFERENT

Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG

Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung findet in den virtuellen Seminarräumen der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung zum Online-Seminar.



TERMIN(E)

Auf Anfrage



DAUER

1 Tag
Mehrere Online-Sessions verteilt über den Tag



PREIS

415,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens
0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn erste Online-Session um 09:30 Uhr|Ende letzte Online-Session um ca. 17:00 Uhr

Allgemeine Einführung

- Voraussetzung für die Umsetzung eines Aktivitätencontrollings unter OSPlus
- Vertriebsfolge und vertriebliche Aktivitäten im OSPlus
- Zusammenspiel der Module OSP-Portal, SDWH-Änderungsdienst, OSP-Vertriebscontrolling
- Bedeutung des Moduls SDWH-Änderungsdienst für das Aktivitätenkaufscontrolling
- Berechtigungen und Privilegien

Effiziente Vertriebssteuerung

- OSPlus-Vertriebskreislauf
- Grundlagen der Vertriebssteuerung im OSPlus-Portal
- Konzeptionelle Vorbereitungsmaßnahmen

Grundlagen und Erfassung von Aktivitäten

- Übersicht Ereignissystem
- Übersicht Kampagnenbearbeitung
- Übersicht Kontaktanlage und Vertriebsfolgserfassung

Administrative Einstellmöglichkeiten

- Vertriebsfolge (harte/weiche)
- Relevante Schlüsselverzeichnisse für das Aktivitätencontrolling
- Kontaktanlegende Geschäftsvorfälle
- Kontakte (Kundenkontaktmanagement, Vertriebsrelevanz und Zusammenfassung von Kontakten)

Übungen zu den einzelnen Arbeitsphasen

Möglichkeiten der Vertriebssteuerung mit OSPlus (S691)

Die Vertriebssteuerung wird durch verschiedene IT-gestützte Anwendungen im OSPlus unterstützt. Lernen Sie in diesem Seminar den OSPlus-Vertriebskreislauf sowie ausgewählte Module und deren Zusammenspiel kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-Innen und Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb, Vertriebssteuerung/-Controlling, Führungskräfte im Markt, Marketing und Unternehmenssteuerung /Betriebswirtschaft

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Möglichkeiten und den Leistungsumfang im Bereich OSPlus-Vertriebssteuerung.
- Sie sind vertraut mit dem grundsätzlichen Unterschieden zwischen Verkaufs- und Aktivitätencontrolling und dem Kundenkontaktmanagement (KKM).
- Sie sind in der Lage, die Schnittstellen zu anderen FI-Anwendungen (z. B. Data Analytics) sowie die Zusammenhänge zwischen operativer und dispositiver (S-DWH)-Administration nachzuvollziehen.
- Sie können Wirkungsweisen und Grenzen eines bestehenden Aktivitätencontrollings oder Kundenkontaktmanagements verstehen und bei Bedarf, z.B. aufgrund technischer Weiterentwicklung (Releases), weiterentwickeln.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-in der CP Consultingpartner AG



TERMIN(E)

09.09.2026 | Sparkassenakademie
NRW



DAUER

1 Tag



PREIS

415,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen

0231 22240-724

christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens

0231 22240-740

sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn um 09:30 Uhr|Ende um ca. 17:00 Uhr

Strategische und operative Vertriebsplanung

- Leitgedanke (Ziele der Vertriebsplanung)
 - Aktivitätensicht
 - Verantwortungssicht
- Abgrenzung Geschäftsplanung
- Anforderung an die Datenkonsistenz

Vertriebsvorbereitung (Kreislauf Vertriebssteuerung und OSPlus)

- OSPlus Vertriebskreislauf
- Steuerungsimpulse/-größen (aktuelle Anforderungen/Veränderungen)
 - Sichtweise Kunde (Kundenkontaktmanagement)
 - Sichtweise Berater (Aktivitätencontrolling)
- Konzeptionelles Vorgehen (Planung und Steuerung von Maßnahmen)
 - 4-Säulen-Modell, inkl. Einbindung Kanäle und weiteren Einflussfaktoren
 - Nutzung Data Analytics
- Handwerkszeug
 - Kontakte und Vertriebsfolge (incl. Differenzierung OSPlus <> S-DWH)
 - Ereignisse
 - Kampagnen (Grundsätzlicher Ablauf der Kampagnenplanung)
 - Abgrenzung Kampagnenmanagement <> Regelbasierte Kundenansprache
 - Hinweis auf Empfehlungsmanager

Vertriebsdurchführung

- Grundsätzliches zur Steuerung von Kampagnen
- Durchführung

Reporting

- Überblick Standardreporting (Vertriebsreporting)
 - Inhalte
 - Sichtweisen
 - Aktualität
- Individuelle Berichte (Möglichkeiten und Grenzen)
- Produkt-Potential-Analyse (PPA) zur Abbildung der Bedarfsfeldabdeckung
- VertriebssteuerungsCockpit (als Ergänzung für Vertriebsführungskräfte)

Hinweis: Mit jedem Release können Änderungen bzw. Erweiterungen dazu kommen, die ggf. die Agenda noch etwas verändern.

OSPlus-Vertriebscontrolling: Flexibles Reporting (S690)

Das flexible Reporting ermöglicht die Erstellung individueller Berichte zu allen Daten des S-Datwarehouse und der integrierten Informationsbasis auf einer gemeinsamen Berichtsplattform. Die Berichte können sparkassenindividuell definiert und flexibel einzelnen Nutzern bzw. Nutzergruppen bereitgestellt werden. In diesem Seminar lernen Sie das flexible Reporting und seine Funktionen kennen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die mit den FI-Anwendungen 'S-DWH' und dem Flexiblen Reporting (Vertriebscontrolling) arbeiten

IHR NUTZEN

- Sie kennen das Flexible Reporting.
- Sie sind in der Lage, über das Flexible Reporting abzurufen und zuzuweisen sowie Berichtsordner anzulegen und zu ändern.
- Sie können über das Flexible Reporting Standardberichte aus dem S-Datwarehouse individualisieren und einfache individuelle Berichte erstellen.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Kenntnisse im Bereich S-Datwarehouse - Datenhaushalt und Verkaufscontrolling sowie Aktivitätencontrolling
- Erfahrung im Umgang mit der Auswertungs- und Berichtserstellung
- Besuch des Seminars "S-Datwarehouse - Grundlagen" ([30.300](#)) oder vergleichbarer Kenntnisstand

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Peter Klein, CP Consultingpartner AG
Managing Consultant
- Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG
Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst

HINWEIS(E)

Für das Seminar wird OSPlus-Zugriff auf das hauseigene Flexible Reporting / Berichtsordner des Vertriebscontrollings (mit SEVA-Token!) incl. der erforderliche Rechte für Berichtsabruf und -administration in OSPlus (KURS/S-DWH) benötigt. Alternativ ist die Arbeit im Schulungsinstitut vorgesehen.

Die Seminarinhalte werden am Beispiel von Berichten aus dem Vertriebscontrolling vermittelt.



TERMIN(E)

08.07.2026 – 09.07.2026 |
Sparkassenakademie NRW



DAUER

2 Tage



PREIS

800,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen

0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens

0231 22240-740
sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Beginn am 1. & 2. Tag jeweils um 09:30 Uhr
Ende am 1. & 2. Tag jeweils um ca. 17:00 Uhr

1. Tag

Einordnung "Flexibles Reporting" in die Anwendungslandschaft der Finanz Informatik

Berichte abrufen

Grundlagen und Anforderungen für die Berichtsverteilung

- Zugriffsberechtigungen
- Berichtsordner-Konzept

Automatische Berichtsverteilung

- Schnappschüsse

2. Tag

Standardberichte individualisieren

Individuelle Berichte erstellen

- Dimensionsbericht anlegen
- Kreuztabellen anlegen
- Matrixbericht anlegen

Bericht testen und freigeben

Anwendungsbeispiele und praktische Übungen

Hinweis: Die Inhalte werden am Beispiel von Berichten aus dem S-Datawarehouse vermittelt. Die Vorgehensweise, Berichte aus dem Aktivitätencontrolling und dem IDV zu erstellen, ist weitgehend identisch, aber nicht Bestandteil dieses Seminars. Da bei S-Datawarehouse-Berichten einige Besonderheiten beachtet werden müssen, gehen einige Inhalte teilweise über die Belange IDV-Berichte hinaus. Darauf wird jeweils während des Seminars hingewiesen. Informationen, wie eigene Datenquellen eingebunden werden können, erhalten Sie im Seminar OSPlus Verkaufscontrolling.

Um die Anwendung Flexibles Controlling zu nutzen, ist der Besuch des Seminars notwendig. Erst dann kann die Anwendung produktiv durch die Finanz Informatik bereitgestellt werden.

Vertriebscontrolling mit den FI-Instrumenten

Erhalten Sie einen Überblick über die Controlling-Instrumente der Finanz Informatik für die Kundengeschäftssteuerung. Nutzen Sie den Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Sparkassen zur jeweiligen Anwendung.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Vertriebssteuerung, Vertriebscontrolling, Vertriebsmanagement, Betriebswirtschaft, Controlling und Vorstandssekretariat

IHR NUTZEN

- Sie sind mit den Controlling-Instrumenten der Finanz Informatik für die Kundengeschäftssteuerung vertraut.
- Sie können inhaltlich einordnen, welches FI Reporting Sie wo finden und für welchen Analysezweck es sich eignet.
- Sie kennen die Inhalte und den Funktionsumfang der Standardberichte.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Christian Rösch, CP Consultingpartner AG
- Daniel Jedamzik, CP Consultingpartner AG
Managing Consultant mit langjährigen Erfahrungen im Flexiblen Reporting sowie dem S-DWH inkl. Änderungsdienst



TERMIN(E)

23.06.2026 | Sparkassenakademie
NRW



DAUER

1 Tag



PREIS

580,00 €



KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen

0231 22240-724

christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Sabine Berens

0231 22240-740

sabine.berens@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung FI-Reporting für die Kundengeschäftssteuerung

Folgende Berichtordner stehen im Fokus:

Flexibles Reporting

- Verkaufscontrolling
- Aktivitätencontrolling

IDH-Reporting

- Erfolgscontrolling zum Integrierten Ansprachemanagement
- Customer Journey Reporting
- Controlling von Serviceprozesse
- ISP Controlling
- OSPlus-Nutzungskennzahlen und Abfrageschablonen aus der Nachkalkulation



100% online



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.



Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw

TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital zugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw



MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der Mittelstandscampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:

- Nachhaltigkeit,
- Digitalisierung und
- Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

IHR ANSPRECHPARTNER



Christian Overhage

Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717

christian.

overhage@mittelstandscampus-nrw.de



Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

Digitale Transformation